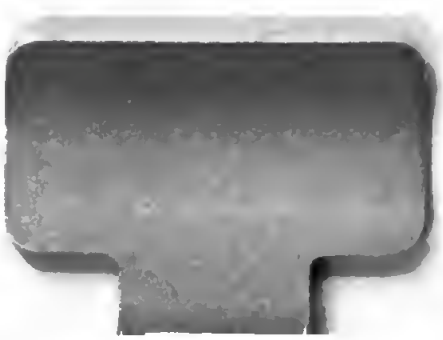
BIBL. NAZIONALE
CENTRALE-FIRENZE
790
9



Y 90. 3

Gedanken

über den

Deutschen Buchhandel.

Von

F. Stöpel.

Berlin, F. Stöpel, 1864.

Mannichfache Anzeichen ſcheinen darauf hinzudeuten, daß der deutſche Buchhandel mit ſeinen Einrichtungen einer Kriſis entgegengeht. Schon ſeit Jahren iſt das Börſenblatt angefüllt mit allerhand Klagen, Beſchwerden, Vorſchlägen zur Abhülfe ꝛc., die, wie immer auch die Diagnoſe des Uebels darin verfehlt ſein möge, doch das conſtatiren: daß ein Uebel vorhanden ſei. In jüngſter Zeit haben die Sortimentshändler ſogar einen Verein für nöthig gehalten, um mit geſammelter Kraft den wirklichen oder vermeinten Schäden entgegenzuwirken. Ueberhaupt ſind, die das laute Wort führen, beinah ſtets Sortimentshändler, und es könnte faſt ſcheinen, als ob auf dieſe die Unbilde des krankhaften Zuſtandes unſeres Gewerbes allein fiele, während die Produzenten dabei gut fahren, am Ende gar Schuld oder doch mindeſtens Mitſchuld an den Leiden der erſteren tragen. Und doch dürfte es kaum einen zweiten Handelszweig geben, in dem verhältnißmäßig ſo viel Kapital zum Theil verloren geht, zum Theil unſicher angelegt iſt, wie in dem Verlagsbuchhandel in Deutſchland. Und ich hoffe

im Verlaufe meiner Betrachtungen den Nachweis zu führen, daß dieſe Erſcheinung nicht etwa nothwendig in der Sache ſelbſt, in der beſonderen Art des Geſchäftes begründet iſt, ſondern daß ſie auf die zufälligen Einrichtungen unſeres Buchhandels zurückgeführt werden muß. Aber das Schweigen der Verleger mag wohl darin ſeinen Grund haben, einmal, daß (im Durchſchnitt) die größere geſchäftsmänniſche Befähigung und Bildung in ihrem Lager zu finden ſein dürfte; dann, daß die Unerfahrenen unter ihnen (welche ſchlechte Geſchäfte machen und darum am eheſten zum Raiſonniren geneigt wären) gar zu ſchnell von ihrem Schickſale ereilt zu werden pflegen und dann eben mundtodt ſind, während kümmerliche Exiſtenzen von Sortimentshändlern ſich doch verhältnißmäßig lange, zur Noth, aufrecht erhalten können. Die Verleger haben freilich auch noch immer die Chance, durch glückliche Speculation oder durch verſtändige Vorſicht große Gewinne zu erzielen, während der heutige Sortimentshandel ohne Widerſpruch das mühſeligſte und dabei ſchlechtlohnendſte Geſchäft iſt, das ſich denken läßt.

Der oben erwähnte Verein von Sortimentsbuchhändlern bezeichnet als den Zweck ſeiner Conſtituirung Folgendes: „einerſeits von den Verlegern billigere Abnahmsbedingungen zu erzielen, reſpective die beſtehenden zu erhalten, andererſeits gegen ſolche Sortiments- und Antiquarbuchhändler einzuſchreiten, welche neue Bücher

unter den Ladenpreiſen anbieten und verkaufen." — O ja das iſt ganz ſchön. Ihr behaltet nicht blos euren bisherigen Umſatz, ſondern verdoppelt ihn durch „das Einſchreiten" gegen die renitenten Handlungen, welche durchaus dem Publikum billigere Preiſe aufdringen wollen, und nöthigt endlich die Verleger, euch noch günſtigere Abnahmsbedingungen zu gewähren! — Das nenn' ich einmal den Stein der Weiſen gefunden. Da kann's nicht fehlen, da muß der Sortimentshandel ſchnell eine Goldgrube werden.

Aber wo her, wo hernehmen die Zwangsmittel gegen die Verleger und gegen die „Schleuderer"? — Dem ſchärfer Blickenden kann es nicht entgehen, daß ſolche Anſchauungen, wie von denen der Sortimenter-Verein ausgeht, auf einem gefährlichen Irrthume, auf der Verdrehung von Urſache und Wirkung beruhen. Wo die Rabattgewährung an das Publikum ſo allgemeiner Brauch geworden und das gegenſeitige Ueberbieten darin ſo offenkundig iſt, wie in faſt allen Theilen Deutſchlands, da muß der für kurzſichtig gelten, welcher den Grund dieſer Erſcheinung nur in dem Eigennutz der Einzelnen ſucht und nicht einen tieferen Zuſammenhang mit der allgemeinen Lage unſeres Geſchäftes ahnt. Daß dies im Ganzen ſo wenig geſchieht, daran ſcheint mir der Umſtand Schuld zu ſein, daß man es liebt, den Buchhandel nach ſeinen Eigenthümlichkeiten von einem gewiſſen (ich weiß nicht wie) ſublimen Standpunkte aufzufaſſen, als

wenn die Geſetze, welche über das Verhältniß von Hervorbringung und Verbrauch, von Begehr und Angebot, von Preisbeſtimmung und Preisſchwankung, längſt von der Volkswirthſchaftslehre erkannt und aufgeſtellt ſind, von allen Handelszweigen nur allein auf den Buchhandel keine Anwendung fänden oder finden dürften.

Vielen wird der Blick getrübt durch eine herkömmliche Koketterie mit der „wundervollen Organiſation" und der „culturhiſtoriſchen Aufgabe und Bedeutung" des Buchhandels. Was die letztere Redensart anlangt, ſo bin ich keineswegs gemeint, dem Buchhandel ſeine Stellung zum Culturleben des Volkes und jede Bedeutung derſelben abzuſprechen, aber es muß nothwendig den Verſtändigen und Beſcheidenen allmählig degoutiren, immerfort anhören zu müſſen, der Buchhandel ſei der „Träger der Wiſſenſchaft," „Träger der Cultur" und was dergleichen ſchöne Epitheta weiter ſind. — Der Buchhandel iſt weiter nichts als ein Werkzeug der Literatur, und wie einflußreich öfters der Speculationsgeiſt und die Tüchtigkeit Einzelner auf Hervorbringung gemeinnütziger Werke, und wie bedeutungsvoll die Rührigkeit ſo vieler Kleinhändler für die Anregung des Leſe- und Bildungsbedürfniſſes ſein mag — eine andere Art der Wechſelwirkung, als wie ſie überhaupt jeder Handel zur Induſtrie hat, kann dem Buchhandel der Literatur gegenüber nicht vindicirt werden. Und was insbeſondere die ſtrenge Wiſſenſchaft anlangt, ſo würde ſich dieſe leicht,

wenn der eigentliche Buchhandel ihr seine Dienste entziehen wollte oder könnte, andere und vielleicht wirksamere Vehikel schaffen.

Man könnte nun diese Selbstüberschätzung der Berufsthätigkeit für eine unschädliche Renommisterei halten und ich würde kein Wort darüber verloren haben, wenn nicht eine andere Anschauung damit Hand in Hand ginge, welche in ihren Consequenzen, nach meinem Urtheil, gefährlich ist. Ich meine den Glauben an die Unfehlbarkeit und Unantastbarkeit des jetzigen „Organismus" des deutschen Buchhandels, auf welchem eben, nach der landläufigen Ansicht, die hohe Bedeutung des deutschen Buchhandels beruhen soll. Dieser Begriff (oder vielleicht besser dies „Wort, das sich zur rechten Zeit da einstellt, wo Begriffe fehlen") erfährt von allen Seiten freigebigst Lobeserhebungen. Mag man noch so viele, noch so große Schäden der jetzigen Geschäftsbehandlung aufzählen und begründen, das Eine steht fest: aber der Organismus, der Organismus muß erhalten bleiben. Denn der ist ein Erzeugniß unserer gesammten Culturentwicklung, eng verwachsen mit den Interessen der Bildung ꝛc. — Und freilich (das liegt in der Natur der Sache), mit ihm steht und fällt die Existenz einer großen, vielleicht der größten Zahl beider, unserer Verlags- und Sortimentshandlungen. Aber dennoch, das Interesse des Gemeinwohls erheischt es, die Einrichtungen des buchhändlerischen Geschäftsbetriebes unbefangen zu prüfen

und ſorgfältig auf ihre Wirkungen anzuſehen. Das iſt der Zweck der nachfolgenden Blätter.

Wir haben oben der Beſchwerden der Sortimentshändler Erwähnung gethan. Sie laufen auf den Einen Punkt hinaus: bei vieler Mühſeligkeit geringer Gewinn, ſo daß die meiſten kleineren Geſchäfte kaum ausreichende Exiſtenz ſich verſchaffen können. Die Gründe dieſes Sachverhalts ſind zu ſuchen 1) in den verhältnißmäßig hohen Speſen, 2) in der immer mehr anſchwellenden Maſſe von Handlungen, denen, bei nicht geſteigertem Bedarf, gar kein anderes Mittel der Concurrenz übrig bleibt, als Gewährung größerer Vortheile an das Publikum, d. h. „Schleuderei". Der Sortimenter-Verein hat noch einen dritten Grund geſucht und gefunden: die Verleger geben zu wenig Rabatt! Das ſcheint zwar ein wenig mit No. 2) in Widerſpruch zu ſtehen: denn wenn doch einmal der Kleinhändler (wie dies effectiv der Fall) durch Concurrenz gezwungen iſt, die Verkaufspreiſe ſeiner Waare immer dichter auf ſeine Einkaufspreiſe herabzudrücken, ſo iſt nicht einzuſehen, welche Aenderung dies erleiden ſollte dadurch, daß der Verleger die Nominalpreiſe ſeiner Produkte in die Höhe ſchraubt. Aber dieſen Einwand fertigt der Verein kühnlich damit ab: ſeine Aufgabe ſei es eben auch, die Schleuderei abzuſchaffen. Glück zu!

Von dem Stande der Verlagshandlung in Deutſchland habe ich behauptet, die Kapitalsanlage ſei in ihm

eine ſo unſichere, wie kaum in einem andern Geſchäfte. Das iſt freilich nur eine Behauptung, für deren Beweis das wichtigſte Moment, ſtatiſtiſches Material, fehlt; inzwiſchen genügt es mir, daß dieſer Punkt, der hier nicht zum erſten Male zur Sprache kommt, niemals ernſtlichen Widerſpruch erfahren hat; auch hoffe ich, daß es mir gelingen werde, eine Art indirekten Beweiſes für die Wahrheit deſſelben zu führen, den nämlich, daß jene Erſcheinung eine nothwendige Conſequenz der gegenwärtigen Verhältniſſe des Buchhandels iſt, und, unter anderen Bedingungen, mehr oder minder dahin ſchwinden müßte. Wenn ihr nun aber Realität nicht abzuſprechen wäre, ſo iſt erſichtlich, daß in ihrem Gefolge auftreten müſſen: hohe Ladenpreiſe, und damit unzertrennlich, ſchnelle Entwerthung der Bücher.

Das letztere nun ſind Dinge über, welche das conſumirende Publikum laute Beſchwerde führt. Bei den Schriftſtellern hingegen nimmt auch Unzufriedenheit überhand, die ſich zum Theil in abenteuerlichen Selbſtverlagsplänen Luft gemacht hat, zum Theil ſich in erbitterte Angriffe auf die Buchhändler formulirt, über geringfügige Honorare, über das Uebermaß der Production, Ueberwucherung der werthvollen literariſchen Erſcheinungen durch die Fluth des Mittelmäßigen und Schlechten, über die Abhängigkeit der Schriftſteller und ihrer Erfolge von den Verlegern und ihrem Geſchäftsbetrieb. Man wirft dem Buchhandel vor, daß er durch ſeine

Intentionen und ſein Syſtem den fabrikartigen Betrieb der Bücherproduktion fördere oder gar einzig veranlaſſe und ſo die unmittelbare Schuld an den erwähnten Uebelſtänden trage.

Ob dieſe Klagen, dieſe Beſchuldigungen gegründet ſeien, und auf der andern Seite, wieweit ſie den Buchhandel treffen, das ſind Fragen, die ſich (ebenſo wie die oben aufgeworfene von der Unſicherheit der Kapitalsanlage im Verlag) ſchwerlich auf direktem Wege genügend beantworten laſſen. Es iſt eben immer etwas Mißliches mit ſolchen allgemeinen Sätzen. Im günſtigſten Falle ſtellen ſie eine Durchſchnittsperſpective dar, paſſen aber in hundert concreten Fällen nicht, und ſo lauten die Urtheile, je nach den Erfahrungen und je nach dem Standpunkte der Einzelnen, verſchieden.

Der ſpringende Punkt in allen dieſen Fragen iſt, nach meinem Dafürhalten, das Verhältniß der Produktion zur Conſumption. Es iſt ein oft gehörtes und kaum je beſtrittenes Wort: es werde zu viel producirt. Aber das iſt offenbar ein ganz vager Ausdruck und trifft den Kern der Sache nicht. Was meint man? Es werde überhaupt zuviel gedruckt? oder es werden von den einzelnen Büchern zu ſtarke Auflagen gedruckt? oder es werde zuviel geſchrieben und verlegt? Man ſehe ſich die Erfolge der populär-journaliſtiſchen Unternehmungen an, die wir den letzten Jahrzehnten verdanken, und auch die, jene journaliſtiſchen Unternehmungen in der äußern

Form des Erſcheinens nachahmenden, populären Lieferungswerke — ſie ſind die beſte Erläuterung der Frage von der Ueberproduktion. Was dem Bedürfniſſe oder dem Geſchmacke der Maſſe dient, ſelbſt wenn es in wiſſenſchaftlicher oder äſthetiſcher Hinſicht das verwerflichſte und verfehlteſte wäre, iſt heutzutage willkommen und jedes Verlagsunternehmen in dieſer Richtung iſt erfolgreich, wenn der Vertrieb mit Energie und ſachkundiger Ausnützung der landläufigen Vertriebsmittel gehandhabt wird.

Und hier mag ſogleich bemerkt werden, daß ſich dieſe Gattung literariſcher Production, unmerklich und auf Umwegen, aber doch beinahe total derjenigen Vertriebsweiſe, auf welcher die ſogenannte Organiſation des deutſchen Buchhandels beruht, entzogen hat. Denn das Fundament dieſer Organiſation iſt die à-cond.-Sendung, und jede Betrachtung der Verhältniſſe des Buchhandels muß hier ihren Ausgangspunkt nehmen, mit der Prüfung dieſer Inſtitution beginnen.

Hat ſich von derſelben ein großer, oder vielmehr, weitaus der größte Theil der populären Produktion bereits emancipirt, ſo ſehen wir auch andere Gattungen der literariſchen Hervorbringung immer entſchiedener dieſem Ziele zuſtreben. Der ganze Brauch, Bücher in Lieferungen erſcheinen zu laſſen, iſt im Grunde, behaupte ich, gar nichts anderes, als eine verdeckte (den Allermeiſten freilich unbewußte) Fahnenflucht von dem

Conditionssystem. Denn man glaube doch nur ja nicht, daß dieser Brauch allein zu Nutz und Frommen des lieben Publikums erfunden und in Aufnahme gekommen sei, um ihm die Zahlung zu erleichtern, oder „um selbst dem Unbemittelten die Anschaffung zu ermöglichen". Ich sage nicht, daß dies Motiv ganz ohne alle Bedeutung wäre, aber es ist weit entfernt, das durchschlagende zu sein, und z. B. bei wissenschaftlichen Büchern kaum von irgend einem Belang.

Aber den Verlegern gewährt jene Erscheinungsform den größten Vortheil, denn sie erleichtert ihnen die Berechnung, ja überhebt sie fast der Berechnung des muthmaßlichen Verbrauchs. Die ersten Hefte eines Lieferungswerkes dienen als Fühler und Vertriebsmittel. Nach dem Erfolge derselben kann genau die Auflage der nachfolgenden bemessen werden. Die Möglichkeit einer annähernd zuverlässigen Berechnung des Verbrauchs ist aber in allem Handel dasjenige Moment, von dem nicht blos das Heil des Einzelnen, sondern die Blüthe ganzer Handelszweige abhängt. Geschäfte, deren Objekte solche sind, bei denen die Verbrauchsquanta (sei es im engeren Kreise, sei es im Welthandel) erfahrungsmäßig feststehen, werden gemeinhin einen festen und gesicherten Gang nehmen und beträchtlichen Preisschwankungen (wenn nicht sonstige Störungen eintreten, wie Mißwachs, Krieg ꝛc.) überhaupt nicht unterworfen sein. Dägegen werden sich Preisschwankungen um so fühlbarer machen und um so

häufiger vorkommen, je ſchwieriger in einem Gewerb- oder Handelszweige der Ueberſchlag des Conſums iſt. Es liegt nun auf der Hand, daß Buch- und Kunſthandel, ſchon der unendlichen Varietät ihrer Gegenſtände halber, die ſchwierigſte Stellung zu der Frage vom Conſum einnehmen, und in dieſer Sachlage, ſollte man meinen, würde ein ſtarker Antrieb liegen, für den einzelnen Unternehmer zu ſorgfältigſter Erwägung der Bedürfnißfrage, für die Genoſſenſchaft zu ſolchen Einrichtungen, welche möglichſt darauf abzielen, die Produktion auf ein richtiges Maß zurückzuführen. Aber weit entfernt, das zu thun, fordert vielmehr das beſtehende Syſtem des deutſchen Buchhandels zu planloſem Experimentiren gradezu auf. Denn es muß leicht erſcheinen, bei der (vorausgeſetzten) rührigen Thätigkeit ſo vieler Sortimenter, eine hinreichende Anzahl von Exemplaren einer Novität an Mann zu bringen, um die Koſten des Unternehmens und einen Gewinn herauszuſchlagen. Aber in welchem Mißverhältniß ſteht in den meiſten Fällen der erwartete Umſatz zum wirklichen! Fabelhaft iſt es, aber wahr, daß von vielen und ſchließlich kaum ſchlecht zu nennenden Büchern Tauſende zu beſter Verwendung an die Sortimenter aller deutſchen Lande abgehen und nach einem Jahre wohlbehalten und vollzählig auf dem Lager des Verlegers wieder anlangen. So etwas iſt nur in Deutſchland möglich, wo man ſich daran gewöhnt hat, von dem Vertriebe der Sortimenter

Alles zu erwarten, ohne einmal ſich für genöthigt zu halten, ihr Intereſſe und ihre Theilnahme durch beſondere Stachel wachzurufen, während doch die Erfahrung lange genug ſchon die Wirkungsloſigkeit des gewöhnlichen Vertriebsmittels, der Anſichtverſendung, dargethan hat.

Doch auch in dieſer Richtung ſehen wir bereits eine Reaktion ihr Haupt erheben; und ſie wird ſiegreich bleiben, bis das ihr entgegenſtehende Prinzip niedergekämpft iſt. Wir meinen den überhand nehmenden Uſus, bei Bezug auf feſte Rechnung oder gegen Baarzahlung günſtigere Bedingungen eintreten zu laſſen. Darin liegt Vernunft. Denn einerſeits iſt für den Kleinhändler der in Ausſicht ſtehende Mehrgewinn ein Reizmittel zum Ankauf, andererſeits aber, und das iſt die Hauptſache, liegt für denſelben in dem feſten Bezug ein ganz anderer Antrieb, für den Abſatz an den letzten Verbraucher ſich zu bemühen, als ſich für eine Waare zu verwenden, die er im ſchlimmſten Falle ohne nennenswerthen Verluſt ſich wieder vom Halſe ſchaffen kann.

Und hier bin ich auf dem Punkte, es unumwunden auszuſprechen, daß ich die Novitätenverſendung, das Conditionsſyſtem überhaupt, als das Grundübel des deutſchen Buchhandels heutiger Zeit anſehe. Darin wurzeln die Mißverhältniſſe ſämmtlich, über die ſo einmüthige Klage geführt wird: die Ueberproduktion, die Unſicherheit der Kapitalsanlage in Verlagsunternehmungen, die hohen Ladenpreiſe, die ſchnelle Entwerthung der Bücher,

die verhältnißmäßig geringen Honorare der Schriftſteller, endlich die übermäßige Häufung der Sortimentshandlungen, das gegenſeitige Ueberbieten an Wohlfeilheit und jene ſyſtematiſche Schleuderei, die nothwendig dem Publikum alles Vertrauen rauben muß. Da zeugt ein Uebel das andere, und ſo feſtgegliedert iſt ihre Zuſammengehörigkeit, daß nicht eins nach dem andern bekämpft und gehoben werden kann, ſondern die Axt muß an die gemeinſame Wurzel gelegt, ſie müſſen zerſtört werden mit dem „Organismus“, aus dem ſie hervorgehen.

Faſſen wir noch einmal die aufgezählten Mißſtände einzeln in's Auge. Wir haben ſchon von der über das Bedürfniß, oder ſagen wir über den Verbrauch hinausgehenden Produktion geſprochen, dabei aber auch die Einſchränkung angedeutet, die dieſer Begriff, ſoll er das Sachverhältniß klar machen, erleiden muß. Er kann nur eine relative Bedeutung haben. Die geſammte populäre Literatur, die Journaliſtik mit inbegriffen, fällt aus der Betrachtung fort. Da wird nicht zuviel producirt. Man kann über den Werth oder Unwerth dieſer Literatur ſtreiten; man kann, vielleicht mit Recht, behaupten, es ſei darin viel mehr Schlechtes als Gutes; item, es wird verbraucht, und es iſt ſehr wahrſcheinlich, daß nicht mehr des Schlechten hervorgebracht wird, als vom Publikum goutirt, und nicht weniger des Guten, als von ihm verſtanden wird. — Blicken wir auf andere Gattungen der literariſchen Hervorbringung, zunächſt auf die, der popu-

lären entgegengeſetzte, gelehrte, ſo gewahren wir leicht, daß ſich mehr und mehr der Verlag derſelben in einzelnen bedeutenden Handlungen monopoliſirt, welche allmälig, eben wegen ihrer weiſen Beſchränkung, ein Uebergewicht, durch die ſich beſtändig ausdehnenden Verbindungen mit Fachgelehrten und durch die genaue Kenntniß des Bedarfs, erlangt haben und von Tag zu Tage mehr erlangen. So ſehen wir den Verlag mediziniſcher Werke in den Händen einiger Handlungen zu Berlin, Wien, Erlangen, linguiſtiſcher und philologiſcher zu Berlin und Leipzig concentrirt. Liegen dieſer Erſcheinung auch verſchiedenartige Motive zu Grunde, öfters perſönliche Neigung, lokale Begünſtigungen u. ſ. w., ſo iſt das ſchwächſte darunter dasjenige gewiß nicht, welches in der Einſicht wurzelt, daß die weſentlichſte Bedingung für das Gelingen von Verlagsunternehmungen die genaue Kenntniß des Bedürfniſſes ſei. Jene Handlungen ſtehen in der Regel nur mit einem kleinen Kreiſe von Sortimentern in Verbindung, deren Umſatz für ihre Specialität ſie kennen; à-cond.-Verſendung pflegen ſie auf ein Minimum zu beſchränken, und ich glaube, ſie am eheſten werden ganz davon zurückkommen.

Bücher, die Unterrichtszwecken dienen, haben inſofern eine Ausnahmsſtellung unter allen Erzeugniſſen der Preſſe, als ihr Verbrauch nicht mehr auf einem freien Bedürfniſſe beruht; und ſie ſind darum (wie mehr oder minder die gelehrten Werke auch) von dem buchhändle-

rischen Betriebe ziemlich unabhängig. Desto mehr ist dies die ganze, große Schicht der Literatur, welche zwischen der eigentlich populären und der gelehrten Production mitten inne liegt. Diese Bezeichnung, populär, drückt nicht mit der wünschenswerthen Präcision das aus, was ich darunter verstanden wissen möchte; inzwischen wird ein wohlwollendes Eingehen auf den Gedankengang dieser Blätter leicht ergänzen, was manchem Ausdruck an augenfälliger Deutlichkeit abgehen mag. Ich habe hier und wo ich sonst von populärer Literatur gesprochen habe, jene im Sinne gehabt, welche dem gemeinen Lese- und Belehrungstriebe der großen Menge dient; die höhere Gattung, welche schon ein gebildetes Urtheil voraussetzt, will ich gerade einer gesonderten Betrachtung unterwerfen. Auch diesem Begriffe „höhere Gattung populärer Production" fehlt es an Prägnanz. Es geht nicht an, alle die Arten literarischer Hervorbringung, welche die Gebildeten des Volkes als Consumenten voraussetzt, in Ein Wort zusammenzufassen. Unter diesen Begriff fallen also z. B. alle belletristischen Werke und die wissenschaftlichen in so weit, als sie nicht einen ausgeprägt gelehrten Charakter haben. Auch die meisten technischen Bücher sind hierher zu rechnen.

Diese umfangreiche Gattung ist diejenige, auf welcher die bestehende Organisation des deutschen Buchhandels vorzugsweise beruht; hier herrscht das Conditions-

ſyſtem noch am meiſten in Unverſehrtheit, darum treten auch hier ſeine Gebrechen am deutlichſten zu Tage.

Als um den Ausgang des vorigen Jahrhunderts das Tauſchſyſtem, welches der Vorgänger der jetzigen Organiſation des Buchhandels war, ſeinem Ende zuneigte und man nach neuen Verkehrsformen ſuchte, da war es hauptſächlich die Rückſicht auf die zunehmende Bildung der Mittelſtände, auf die überall hochgeſteigerte Theilnahme an der Literatur, welche einen Modus empfahl, der den Sortimentshändlern, ohne ihnen ein großes Riſico aufzubürden, die Mittel in die Hand gab, um der regen Nachfrage möglichſtes Genüge zu leiſten. Das Tauſchſyſtem hatte ohnehin die Anſchauung erzeugen und befeſtigen müſſen, daß Bücher eine heikle Waare ſeien, deren Schätzung nach dem gewöhnlichen Werthmeſſer, dem Geld, ſchwer wo nicht unthulich ſei; und ſo war es natürlich und ſelbſt heilſam, daß daraus zunächſt das Conditionsſyſtem hervorging. Das achtzehnte Jahrhundert, das ſo gewaltig intenſive literariſche Kräfte entfaltet hatte, entbehrte noch der Vehikel ausbreitender Wirkſamkeit. Aller Orten waren Bedürfniſſe geweckt, die, beſonders wegen der Schwerfälligkeit der Communicationswege, nur dürftige Befriedigung fanden. Aber wie alle menſchliche Thätigkeit auf Ausgleichung vorhandener Mängel gerichtet iſt, ſo ſtrömten auch nach dieſem Wirkungskreiſe Arbeitskräfte bald. Neue Buchhandlungen entſtanden in Menge und leiſteten dem Triebe, mit dem

geiſtigen Leben der Nation in rege Verbindung zu treten, Vorſchub. Die Literatur ſchwoll allmählig zu immer größerem Umfange an, doch hielt lange noch die Production dem Bedarf das Gleichgewicht. So lange dieſes der Fall war, bewährten die neuen Verkehrsformen des Buchhandels ihre Nützlichkeit.

Aber die Situation iſt im Lauf der Zeit eine vollſtändig andere geworden. Der Bedarf geiſtiger Nahrung zwar iſt gewiß nicht verringert, ſondern wächſt im Gegentheil mit der beſtändig ſich ausdehnenden Bildung; dagegen ſind die Quellen der Bildung, nach Werth und Menge ihrer Zufuhr, einem Wechſel unterlegen. Man denke an die rieſenhafte Ausdehnung, welche die periodiſche Preſſe ſeit etlichen Jahrzehnten gewonnen hat. Auch die veränderten Sitten, das immer entſchiedener der Oeffentlichkeit, ſocialen und politiſchen Intereſſen zugewandte Leben, das Vereinsweſen ꝛc. üben auf den Bücher-Conſum ſeitens der nicht gelehrten Stände einen deprimirenden Einfluß. Die Einrichtungen des Buchhandels hingegen, die vor fünfzig Jahren einem Bedürfnißüberſchuſſe hilfreich entgegenkamen, ſind bis auf den heutigen Tag, trotz der veränderten Sachlage, dieſelben geblieben. Die Vielſchreiberei, deren Keime ſchon in dem Tauſchſyſteme lagen, die aber in dem Conditionsſyſteme viel bedenklichere Nahrung fand, ſtrömt über die Abzugskanäle der periodiſchen Preſſe noch immer in einer breiten Fluth der Bücher-Production

hinaus. Die Thatsache des Zuviel ist bewiesen durch die erschreckend überhandnehmenden Preisherabsetzungen, den letzten Grund der Thatsache erblicke ich, wie schon gesagt, in dem mächtigen Anreiz zu Verlagsunternehmungen, der in dem Conditionssysteme liegt. Es giebt in Deutschland gegen 2000 Sortimentshandlungen. Diese, da sie beinah Alles, was sie im Laufe eines Jahres nicht absetzen, zurücksenden, und das feste Lager auf das Nöthigste und Landläufigste beschränken, widmen dem Vertriebe von Novitäten den größten Theil ihrer Sorgfalt und Thätigkeit. Mit diesen beiden Faktoren rechnen leider allzuviele erfahrene und unerfahrene Verlagsunternehmer. Von einer nicht interesselosen und für ein großes Publikum geschriebenen Novität sollte nicht jede Handlung im Dnrchschnitt wenigstens Ein Exemplar oder doch wenigstens je zwei Eins, oder im schlimmsten Falle je vier Ein Exemplar absetzen? Das müßte ja nicht mit rechten Dingen zugehen! Es geht aber auch nicht mit rechten Dingen zu. Wer so calculirt, ist zunächst genöthigt, eine Auflage von mindestens 2000 Exemplaren drucken zu lassen, wird aber den Ladenpreis so stellen, daß er bei einem etwaigen Absatze von nur 500 Exemplaren etwa auf seine Kosten kommt. Und daß dieser Calcül nicht etwa selten, sondern der durchschnittliche ist, dafür zeugen laut die Ladenpreise unserer Bücher, und die darauf folgenden Preisherabsetzungen. Das ist aber ein unnatürlicher Zustand und kann nicht

von Dauer ſein. Denn einerſeits muß dem Publikum die unverhältnißmäßige Höhe unſerer Ladenpreiſe, zumal Angeſichts der Wohlfeilheit der periodiſchen Preſſe, immer augenfälliger werden und es immer mehr vom Kaufe nicht unentbehrlicher Bücher zurückſchrecken; andererſeits wird die etwa noch vorhandene Kaufluſt vollends erſchüttert durch die häufigen und ſchnellen Preisherabſetzungen. Dieſe Miſère trifft offenbar am härteſten, wie ſchon erwähnt und begründet, die mittlere, zwiſchen der ganz populären (nebſt der journaliſtiſchen) und der gelehrten Production liegende Schicht der Literatur, weil ſich die letztere noch am wenigſten von dem Conditionsſyſteme losgewunden hat oder loszuwinden vermocht hat. Noch einmal auf die Preisherabſetzungen zu kommen, ſo ſind ſie in der That nur eine nothwendige Conſequenz des Syſtems, und es war darum ein ungeheuerlicher Vorſchlag, den ein nunmehr verſtorbener Altonaer Buchhändler, der betreffs der Schädlichkeit jenes Syſtems meine Meinung theilte, vor einigen Jahren im Börſenblatte machte (1860, Nr. 81): man ſolle zwar die à-Cond.-Sendung gänzlich abſchaffen, dagegen aber den Verlegern auch die ſtricte Verpflichtung auferlegen, vor einem Zeitraume von zehn Jahren nach Erſcheinen eines Buches keine Preisherabſetzung vorzunehmen. Er war der Anſicht, daß für den Preis der Waare des Verlegers nur ſein eigener Wille maaßgebend und entſcheidend ſei. Jedes Erzeugniß des Verlegers ſei ein

Monopol, gegen Nachdruck geſchützt, von Zöllen und Steuern nur wenig oder gar nicht behindert, und auf deſſen Preis der Abſatz — wäre dieſer auch noch ſo groß — wirkungslos bleibe, da er den Vortheil einer unbeſchränkten Vervielfältigung für ſich habe. So viele und bedeutende Rechte bedingten auch Pflichten u. ſ. w. Es liegt dieſen Ausführungen die ganz irrthümliche Prämiſſe zu Grunde, daß die Verleger mit vorbedachter Abſicht die Auflagen ihrer Bücher zu groß machten, und dann die Preisherabſetzungen etwa zu ihrem Privatvergnügen oder um die Sortimenter zu ärgern, vornähmen. Nein, ſo liegt die Sache nicht. Erſtlich einmal iſt es eine wunderliche und ganz unhaltbare Meinung, daß für den Preis der Waare des Verlegers nur ſein eigener Wille maßgebend und entſcheidend ſei, da ja im Gegentheil die allzugewöhnliche Erſcheinung der Preisherabſetzungen gerade darthut, daß die Verleger die urſprünglich feſtgeſetzten Preiſe meiſt nicht aufrecht zu erhalten vermögen. Und dann iſt es abſurd, den zahlreichen Angehörigen eines Gewerbes (nenne man ſie auch Corporation) abſtracte Verpflichtungen aufzuerlegen, denen in jedem einzelnen Falle der Nöthigung ins Geſicht geſchlagen werden müßte. Die Verleger verpflichten, keine Preisherabſetzungen und en-bloc-Verkäufe vorzunehmen, ſteht auf einer Linie des Nonſens mit den ohnmächtigen Feldzügen gegen die Schleuderei der Sortimenter. Der Verleger, der die Möglichkeit ſieht, ſeine Waare zu den urſprüng-

lich festgesetzten Preisen, wenn auch in längerer Frist, zu verkaufen, wird sich ihrer nicht zum Spaße wohlfeiler entledigen, und beim Detailliſten wird immer das Bestreben vorherrschen, bei möglichst geringen Einkaufspreisen möglichst hohe Verkaufspreise zu erzielen, wenn ihm nicht die Concurrenz andere Nöthigungen auferlegt.

Sorget, den Organismus zu heilen, und experimentiret und operiret nicht an Auswüchsen herum, die nur in der allgemeinen Ungesundheit des Körpers ihren Erscheinungsgrund haben, und die, bei kurzsichtigen örtlichen Kuren, unter Verwandlungen und anderen vielleicht bösartigeren Formen immer wieder erscheinen werden. Schaffet das Conditionssystem ab.

Wir wollen einen Blick auf die Consequenzen einer solchen radikalen Heilmethode werfen. Den Verlegern entzieht sich die Perspective, ihre neu hervorgebrachten Waaren dem Vertriebe einer ungeheuren Zahl von Kleinhändlern anheimzugeben. Denn die Letzteren werden in der Wahl dessen, was sie kaufen müssen, um es wieder zu verkaufen, gar sehr behutsam sein oder werden; ihr Selbstdenken, ihre Urtheilsfähigkeit, ihre durchdringende Kenntniß der Absatzkreise sind herausgefordert. Daraus ergiebt sich rückwirkend für die Verleger die Nöthigung zur Behutsamkeit und zugleich zu eigener angestrengter Bemühung für den Umsatz ihrer Waaren. Sie werden im Allgemeinen geneigter sein, dem einmal Hervorgebrachten ihre Vertriebsthätigkeit zuzuwenden,

als über Hals und Kopf immerfort nur nach neuen Unternehmungen zu jagen. Denn das Neue muß ſich ihnen als Treffliches oder Nützliches darſtellen, weil ſie bei ihren nächſten Abnehmern eine ſorgſame Prüfung auf dieſe Eigenſchaften vorausſetzen müſſen. Man braucht nicht zu fürchten, auf ſolche Weiſe das Kind mit dem Bade auszuſchütten und jede Luſt zu neuen Unternehmungen zu benehmen. In dem Neuen liegt an ſich ein großer Reiz, der ewig der Betriebſamkeit einen Stachel leihen wird. Freilich gehört dazu, ſich an die Bewegung in neuen Formen zu gewöhnen, Zeit und Uebung immer und überall.

Einen außerordentlichen und wohlthätigen Einfluß würden die neuen Verhältniſſe auf die Auflage- und Preisbeſtimmungen gewinnen. Dem Verſtändigen iſt ein Sperling in der Hand lieber, als eine Taube auf dem Dache, und dem Geſchäftsmanne ein mäßiger aber ſicherer Gewinn lieber, als ein ungeheurer, der in der Luft ſchwebt. Allmählig müſſen die Verleger, wegen der nothwendigen Beſchränkung der Zahl ihrer Abnehmer, den Umſatz derſelben ſelber mit größerer Genauigkeit kennen lernen, und man wird nicht mehr mit unbekannten und unbenannten Zahlen rechnen. Reife Erfahrung wird das erſte Erforderniß jedes Unternehmers ſein; das vage Experimentiren wird man wohl bei Zeiten bleiben laſſen. — Kann man aber mit annähernder Genauigkeit für einen gewiſſen Zeitverlauf (dies iſt wichtig!) den Um-

ſatz abſchätzen, ſo wird man auch den Preis der Waare mehr oder minder nach dem ganzen Umſatze beſtimmen. Bisher druckte man von einem Buche 2000 Exemplare, um 500 abzuſetzen.*) Der Preis wurde dermaßen beſtimmt, daß die 500 Exemplare die Koſten der 2000 und womöglich einen Gewinnüberſchuß decken mußten. Dann blieb immer noch von einer Preisherabſetzung ein Erfolg zu erwarten. Sind dagegen die Verleger in dem Falle, ihre nächſten Abnehmer, die Sortimenter, zu unwiderruflichem Ankauf ihrer Waare veranlaſſen zu ſollen, ſo muß es eine ihrer erſten Aufgaben bilden, dieſe Abnehmer von der verhältnißmäßigen Billigkeit der ihnen anzubietenden Waare zu überzeugen. Billigkeit wird (neben der Trefflichkeit des Darzubietenden) das weſentlichſte Moment des Anreizes zum Kauf von Seiten der Sortimenter ſein. Und dieſe ſind in dem Betracht ſachkundige Beurtheiler, während das Publikum lange, entweder in Zweifel oder in Unbekümmertheit verharrt.

Dann iſt es undenkbar, daß die Preiſe der Bücher nach dem alten Maßſtabe berechnet werden, aber auch undenkbar, daß Alles flugs im Preiſe herabgeſetzt wird, was nicht im erſten Anlaufe Erfolge gewinnt. Denn

---

*) Niemand wird hoffentlich mich für ſo thöricht halten, daß ich dieſes Zahlenverhältniß für die gültige Norm aller bisherigen Preisbeſtimmungen ausgeben ſollte; es wird aber auch ſchwerlich beſtritten werden, daß es im Allgemeinen das Niveau unſerer Preiscalculation ziemlich richtig darſtellt.

wenn Einer durch Concurrenz gezwungen iſt, die Preiſe ſeiner Waaren ſo zu ſtellen, daß er nur dann mit einem Gewinne herauskommt, wenn er ſeinen ganzen Vorrath oder doch den größten Theil deſſelben umſetzt, ſo wird er höchſt wahrſcheinlich mit der Preisermäßigung gerade ſo behutſam verfahren, wie vorher mit der Auflagebeſtimmung. — Das Endreſultat der Syſtemänderung könnte, nach meinem Dafürhalten, nicht zweifelhaft ſein. Das Verhältniß der Schriftſteller zum Volksleben würde eine vollſtändige Verſchiebung erleiden. Die ausgezeichneten oder beliebten Autoren würden ein ungeheures Uebergewicht über den Troß erhalten: wir würden dieſelben Erſcheinungen bei uns ſehen, wie ſie in andern Ländern längſt eingebürgert ſind, daß nämlich von Werken bedeutender Schriftſteller fabelhafte Auflagen conſumirt werden; und wir würden vielleicht allmählig die nicht ſehr erhebende Erſcheinung verbannt ſehen, daß in Deutſchland faſt allein nur Werke fremder Autoren, deren Popularität in ihrem Vaterlande berechtigt ſein mag, raſchen und maſſenhaften Abſatz haben. — Von den hier geltend gemachten Geſichtspunkten kann jeder die Frage von den Honoraren der Schriftſteller leicht ſelber löſen, und ich gehe darum mit Stillſchweigen darüber hinweg. Nur über die Stellung der Sortimentshändler zu der von mir für nöthig und unvermeidlich gehaltenen Umänderung der buchhändleriſchen Verkehrsformen will ich noch wenige Worte beifügen.

Wenn die Sortimenter die Objecte ihrer Betriebsamkeit kaufen müſſen, ſtatt ſie wie bisher in Commiſſion zu erhalten, ſo wird dies, glaube ich, zunächſt zur Folge haben, daß ſie ihren Vertrieb auf das Nöthigſte und Geläufigſte einſchränken. Die Kenntnißnahme des Neuerſcheinenden werden ſie ihren Geſchäftsfreunden durch Anzeigen, Verweiſe auf Recenſionen ꝛc. vermitteln; allmählich jedoch werden ſie eine Sicherheit des Urtheils über den Bedarf ihrer Kreiſe gewinnen, wie ſie jetzt nur ſelten anzutreffen iſt. Wer nicht, über kurz oder lang, dieſe Sicherheit des Urtheils erwirbt, der wird von den Wogen der unerbittlichen Concurrenz ergriffen und über Bord geworfen werden. Denn dann wird Concurrenz nicht mehr durch das rohe Ueberbieten in Wohlfeilheit, ſondern nur durch Intelligenz, welche ſich in geſchickter und ſachkundiger Bildung und Weiterpflege eines feſten Lagers bethätigen muß, zu machen ſein. — Hier könnte Jemand einwenden, daß, wenn wirklich ſolche Verhältniſſe, wie ich ſie vorausſehe und vorausſetze, bei uns Eingang fänden, wahrſcheinlich eine große Anzahl Handlungen auftauchen würde, die gar kein Lager hielten, ſondern ſich einfach auf Ausführung eingehender Beſtellungen beſchränkten, und letztere eben wieder durch Rabattgewährung an ſich zu ziehen ſuchen würden. Aber abgeſehen davon, daß ein Detailhandel ohne Vorräthe ein abſurdes Ding iſt, und das Publikum ſich denjenigen Geſchäften weit geneigter zeigen wird, in denen

es, was es wünſcht, vorräthig erhält — ſo würde wahrſcheinlich ſolchen Commiſſionshandlungen die billigere Lieferung unmöglich werden. Denn einestheils würden, unter den vorausgeſetzten Verhältniſſen, die Rabattbedingungen der Verleger ganz gleichmäſſige ſein, und höchſtens denjenigen Sortimentern, die Partieen beziehen, Vortheile zugeſtanden werden. Und anderntheils wird von der Syſtemänderung die allmählige Auflöſung einer Inſtitution unzertrennlich ſein, welche zum Rabattgeben an das Publikum zunächſt örtlich aufgefordert und dieſen Uſus in immer weiteren Schwingungen fortbewegt hat. Es muß allmählig eine Decentraliſation des Buchhandels eintreten, die damit beginnen wird, daß die Verleger aufhören, in den Centralplätzen Commiſſionslager zu halten und ihre Waaren franco dahin zu liefern. Denn wenn die Verleger ihre Auflagen nach realen Größen, nach den erfahrungsmäßig feſtſtehenden mittleren Verbrauchsquanten der mit ihnen in Verbindung ſtehenden Sortimenter beſtimmen, und den größeren Theil der Auflage in feſten Händen und auf den Lagern ihrer regelmäßigen Abnehmer wiſſen, ſo wird es ſich für ſie nicht mehr verlohnen, dem ungewiſſen Bedarf anderer Handlungen zu Gefallen koſtſpielige Commiſſionslager zu halten. Mit dem Beſtehen der letztern ſteht aber und fällt die Frankatur, wie dies in Süddeutſchland erſichtlich. Wenn auf den erſten Blick der Geſchäftsgang durch den Wegfall ſtraffer Centraliſation er-

ſchwert erſcheint, ſo erweiſt ſich das, bei genauerer Erwägung, illuſoriſch wegen der dann eintretenden Nothwendigkeit ſorgfältig gewählter und reichhaltiger Lager, die auf der einen Seite dem Publikum größere Dienſte leiſten als die Centraliſation, auf der andern aber jene ſchnöde Concurrenzmacherei unmöglich machen, die auf nichts weiter als dem beſtändigen Herabdrücken der Preiſe beruht. — An die Stelle der Commiſſionsläger wird dagegen in den Centralplätzen allmählig ein Zwiſchenhandel treten, der zwiſchen den Producenten und den kleinen Conſumenten vermittelt, wenn ſchon ein ſolcher bei uns die Ausdehnung nicht gewinnen wird, wie in Paris und London, weil wir keine Metropole haben wie dieſe ſind. —

Das Eine iſt gewiß, bei dem von mir vorausgeſetzten Syſtemwechſel würde die Geſchäftsbehandlung ſchwieriger werden, d. h. ein ganz anderes Kapital von Bildung und Sachkenntniß erfordern, als dies mit der heutigen der Fall iſt. Das ſchon wäre Gewinn. Iſt es denn nicht wunderbar, daß ein Geſchäft, welches nach der Natur ſeines Gegenſtandes, wegen der unendlichen Mannichfaltigkeit der Bedürfniſſe und der Produkte, die reichſte Erfahrung und detaillirte Kenntniſſe zu erfordern ſcheint, ſeit vielen Jahren der Tummelplatz einer nicht geringen Schaar Unberufener geworden iſt? Das wird aufhören, und dann wird es der Conceſſionen und Examina nicht mehr bedürfen, die von Vielen noch für nöthig

gehalten werden, obwohl ſie einem Bevormundungsſyſteme angehören, über das längſt der Stab gebrochen iſt.

Gut! wird vielleicht Einer oder der Andere ſagen: Selbſt zugegeben, deine Anſicht von dem Conditions=ſyſteme ſei die richtige, und ein Syſtemwechſel nach deiner Vorſtellung wäre heilſam: wie ſoll er denn aber herbeigeführt werden? Beide, unſer Verlags= und Sortimentshandel, beruhen auf dieſer Einrichtung und würden die größten Erſchütterungen erleiden, wenn dieſelbe ihnen unter den Füßen weggezogen würde oder werden könnte. Kein Menſch wird den Anfang machen daran zu rütteln. Da antworte ich, das wiederholend, was ich oben ausgeführt habe: der Anfang iſt ſchon gemacht, er iſt gemacht in den Lieferungsausgaben, in den Rabattänderungen bei feſtem und Baar=Bezuge, in der jetzt noch vereinzelten Erſcheinung von Verlagshandlungen, die ſich auf ein beſtimmtes Fach ſpecialiſiren. Die ferneren Wege der Heilung wird die Natur ſelbſt finden. Machtgebote bewirken Nichts. Haupterforderniß zur Beſchleunigung der Cur iſt die Kenntniß der Krankheit. —

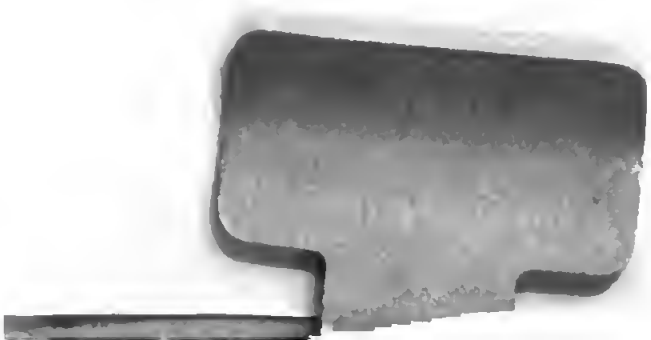
Und nun noch ein paar Worte zum Schluſſe. Ich weiß recht wohl, daß die Tendenz dieſes Schriftchens den meiſten der Berufsgenoſſen unbequem iſt. Aber ich habe geglaubt, durch Mittheilung meiner Anſicht (die das Reſultat häufigen und ernſten Nachdenkens iſt) wenigſtens inſofern einigen Nutzen zu ſtiften, als ſie zum Weiterdenken anregen mag. — Der zerſtreuenden

Thätigkeit des Geſchäftsmannes wird man übrigens, wie ich hoffe, die etwanigen Mängel der Styliſtik in dieſen Blättern, die loſe Fügung des Stoffes, die häufig aphoriſtiſche Behandlung im Einzelnen, gerne verzeihen, wenn man ſonſt einige gute und neue Gedanken darin findet. Erwerben dieſe Blätter einigen Beifall, ſo führe ich wohl gelegentlich Einzelnes, was hier nur flüchtige Erwähnung oder Andeutung erfahren hat, genauer aus.

Druck von Eduard Weinberg in Berlin.

99 95 1830

9 MAG 1871



Digitized by Google